

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN BRISYARIAH IB

PADA PT. BANK BRI SYARIAH CABANG PEKANBARU

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (SE.Sy)
Pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum



Disusun Oleh:

YULIUS MARNO
11025102750

PROGRAM S1

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2014**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

كلية الشريعة والقانون

FACULTY OF SYARIAH AND LAW

Alamat : Jl. ILR, Soebrantas No. 155 KM. 18 Simpang Harau Panam, Pekanbaru-Riau No. Telp. 0761-561645
Fax. 0761-562052, Web. www.uin-suska.ac.id, E-mail : rektor@uin-suska.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skrripsi ini berjudul : **Strategi Pemasaran Produk Tabungan BRIsyariah iB Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Pekanbaru** yang ditulis oleh:

Nama : **Yulius Marno**
NIM : **11025102750**
Jurusan : **Ekonomi Islam**

Telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Sarjana Program Strata Satu (S1) Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang dilaksanakan pada :

Hari : **Rabu**
Tanggal : **14 Mei 2014 M**
Bertepatan : **14 Rajab 1435 H**

Schingga dapat diterima dan disahkan oleh Fakultas Syari'ah dan Hukum sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sajana Ekonomi Syariah (SE.Sy).



Pekanbaru, 04 Juni 2014

Dekan,

YDR. H. Akbarizan, M.Ag, M.Pd
NIP. 19711001199503 1 002

PANITIA UJIAN SARJANA

KETUA

H. M. Kastulani, SH,MH
NIP. 19630909199202 1 001

PENGUJI I

Dr. Heri Sunandar, M.cl
NIP. 19660803 199303 1 004

SEKRETARIS

Muhammad Nurwahid, M.Ag
NIP. 19710101200003 1 005

PENGUJI II

Afdhol Rinaldi, SE, M.Ec
NIK. 130208066

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “**Strategi Pemasaran Produk Tabungan BRI syariah iB Pada PT.Bank BRI Syariah Cabang Pekanbaru**”. Lokasi penelitian ini berada pada **PT.Bank BRI Syariah Cabang Pekanbaru**. Penelitian ini adalah penelitian lapangan, populasi dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan karyawan serta nasabah Bank BRI syariah Cabang Pekanbaru yang berjumlah 6193. Dari populasi diatas penulis mengambil sampel dengan metode purposive sampling, yaitu pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu yang penulis maksud disini misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, sehingga akan memudahkan penulis dalam menjelajahi objek yang diteliti. Data diperoleh dari dua sumber yaitu data primer dan data sekunder. Data dikumpulkan melalui wawancara dan angket yang kemudian di analisis dengan teknik deskriptif kualitatif dengan metode induktif dan deduktif. Salah satu dari bank-bank Syari’ah di Indonesia adalah Bank BRI Syari’ah Cabang Pekanbaru yang merupakan lembaga keuangan kegiatan utamanya adalah menghimpun dan menyalurkan untuk masyarakat. Bank BRI Syari’ah Cabang Pekanbaru mempunyai strategi-strategi pemasaran pada setiap produk-produk yang mereka tawarkan hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produl-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya. Tabungan Utama IB adalah salah satu produk yang ditawarkan Bank BRI Syari’ah Cabang Pekanbaru kepada masyarakat dan tabungan utama IB ini merupakan simpanan *wadi’ah* yang memungkinkan investasi sesuai syari’ah sekaligus memperoleh kemudahan mengelola dana selayaknya tabungan.

Tujuan penulis dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi apa saja yang digunakan oleh Bank BRI Syari’ah Cabang Pekanbaru dalam menarik minat nasabah yang meliputi perumusan strategi pemasaran tabungan BRI syariah iB, dan faktor penghambat dan pendukung

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metodologi kualitatif deskriptif. Metodologi penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Strategi-strategi yang dilakukan Bank BRI Syari’ah Cabang Pekanbaru untuk menarik minat nasabah dalam pemasaran diantaranya yaitu mengadakan promosi-promosi melalui opentable pameran, melakukan *redesain benefit* dari produk-produk yang sudah ada dan pelayanan teknologi *channel* yang beragam.

Kata kunci : Strategi, Pemasaran, Strategi pemasaran.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga dengan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan BRI Syariah iB Pada PT.Bank BRI Syariah Cabang Pekanbaru”**.

Skripsi ini diajukan guna melengkapi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.sy) Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini sulit untuk dapat terwujud tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang memberikan kontribusinya baik material maupun spiritual khususnya kepada:

1. Ayah, Ibu, Kakak, dan Adik tercinta yang tanpa henti mengalirkan do'a untuk kesempatan dan keberhasilan penulis serta memberikan semangat baik spiritual, moril dan materil.
2. Yang terhormat Bapak Prof. Dr. H. M. Nazir Karim selaku Rektor UIN Suska Riau beserta staf-stafnya.
3. Yang terhormat Bapak Dr. H. Akbarizan, MA. M.Pd, selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum beserta Pembantu Dekan I, II, III dan staf atau karyawan Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Suska Riau.
4. Yang terhormat Ketua Jurusan Bapak Mawardi, S.Ag. M.Si dan Sekretaris Jurusan Bapak Darmawan Tia Indrajaya, MA yang telah memberikan dukungan

kepada penulis dalam penulisan skripsi ini

5. Dr. Heri Sunandar, M.CI selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dengan penuh perhatian dan kesabaran selama penyusunan maupun penulisan skripsi ini
6. Seluruh dosen, karyawan dan staf Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau yang telah memberikan bantuan yang tak ternilai dalam penyelesaian studi penulis.
7. Seluruh teman-teman seperjuangan khususnya jurusan Ekonomi Islam yang selalu berbagi dan saling menolong satu sama lain demi keberhasilan bersama semoga sukses semuanya.
8. Renov Reza dan Juga Femi selaku Karyawan Kantor di Bank BRI Syari'ah Cabang Pekanbaru yang telah membantu dalam perizinan serta wawancara penulisan skripsi ini

Semoga segala bantuan yang tidak ternilai harganya ini mendapat imbalan di sisi Allah SWT sebagai amal ibadah, Amin.

Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak serta menambah wawasan pemikiran bagi kita semua.

Pekanbaru, April 2014

Penulis,

Yulius Marno
NIM: 11025102750

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
E. Metode Penelitian dan Teknik Penulisan.....	7
F. Sistematika Penulisan	10
BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Bank BRI Syariah	12
B. Visi dan misi	14
C. Jenis produk PT. BRI Syariah.....	14
D. Struktur Organisasi BRI Syariah Cabang Pekanbaru	20
BAB III TINJAUAN TEORI	
A. Konsep Strategi Pemasaran.....	23
1. Pengertian Strategi	23
2. Pengertian Pemasaran	25
3. Pengertian Strategi Pemasaran.....	26
4. Macam-macam Strategi Pemasaran	36

5. StrategiPemasaran Bank	38
---------------------------------	----

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. StrategiPemasaranproduk Tabungan BRI syariahiB.....	42
B. MinatMasyarakatDalamMeresponProduk Tabungan BRI syariahiB.....	54
C. Faktorpendukungdanpenghambat yang di hadapi BRI SyariahdalamMensosialisasikanProduk Tabungan.....	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	64
B. Saran	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN